

# **ПСИХОЛОГИЯ ПОДБОРА КАДРОВ**

**Автор: Сорокина Евгения Григорьевна, кандидат  
социологических наук, доцент ГАУ ИПК ДСЗН**

# ЗАДАЧА УПРАВЛЕНИЯ

- Это - выполнение деятельности усилиями других людей, т.е. подчиненными.  
Подчиненный – не «чистый лист»...
- Если руководитель не учитывает индивидуально-личностные особенности подчиненного, он не сможет прогнозировать его реакцию на управленческие воздействия.

# ЛИЧНОСТЬ ПОДЧИНЕННОГО

- **Что необходимо знать руководителю о подчиненном?**

**Модель структуры личности- соотношение биологической и социальной обусловленности:**

- 1) подструктура биологических свойств;**
- 2) подструктура форм отражения;**
- 3) подструктура опыта;**
- 4) подструктура направленности.**

# БИОЛОГИЧЕСКИЕ СВОЙСТВА

- Заданы конституционально, генетически...
- Особенности нервной системы определяют тип темперамента человека:
- **ХОЛЕРИК**(экстраверт, эмоционально неустойчивый);
- **Сангвиник** (экстраверт, эмоционально устойчивый);
- **Флегматик** (интроверт, эмоционально устойчивый);
- **Меланхолик**(интроверт, эмоционально неустойчивый)
- Каждый тип имеет свои сильные и слабые стороны.

# БИОЛОГИЧЕСКИЕ СВОЙСТВА

- Различная чувствительность к критике. Например:
- *Сангвиник* обладает сильной нервной системой, спокойно и несколько легкомысленно воспринимает критику, может не реагировать на нее.
- *Меланхолик* может долго переживать по поводу критики (часто воображаемой), его деятельность при этом нарушается.
- *Холерик* может быстро возбуждаться и реагировать агрессивно.
- *Флегматик*, спокойно все обдумав, реагирует с некоторым запозданием.

# БИОЛОГИЧЕСКИЕ СВОЙСТВА

- Тип темперамента полезно знать при делегировании полномочий и поручений. Пример:
- При необходимости быстрой реакции на меняющиеся обстоятельства более успешным будет *сангвиник* или *холерик*.
- *Флегматик* эффективнее работает в рутинных ситуациях, связанных с переработкой данных, подсчетами, подготовкой отчетов.
- *Меланхолик* сензитивен в общении, поэтому он хорошо понимает людей, может устанавливать доверительный контакт с клиентом.

# БИОЛОГИЧЕСКИЕ СВОЙСТВА

- Необходимо учитывать половые и возрастные особенности подчиненных:
- *Женщины* обычно более ориентированы на отношения,
- *Мужчины* – на решение задач.
- Поэтому распоряжения и указания следует давать женщинам и мужчинам по-разному.
- Возраст часто связывают лишь с наличием или отсутствием опыта.
- Однако, с возрастом и стажем работы приобретаются стереотипы деятельности, снижается желание познавать новое...
- Сохранить восприимчивость к новому в зрелом возрасте – важное качество специалиста, обеспечивающее его непрерывное саморазвитие.

# БИОЛОГИЧЕСКИЕ СВОЙСТВА

- С возрастом связаны жизненные *кризисы* (разрыв между ситуацией развития личности и наличной ее структурой).
- Разрешение кризиса состоит в том, что личность преобразует свою структуру в соответствии с новой ситуацией, формируя новые элементы личности (мотивы, ценности, убеждения и т.д.)



# БИОЛОГИЧЕСКИЕ СВОЙСТВА

- В возрасте от 16 до 22 лет ведущим в поведении является стремление к независимости. Основное переживание в этом возрасте – переживание своей идентичности, непохожести на других. Неудачная самоидентификация приводит к спутанности ролей.
- В возрасте 25-30 лет ведущим в поведении является поиск душевной и интимной близости, созданием семьи, рождением и воспитанием детей. Неудачный исход- изоляция, избегание близких отношений. Все это негативно сказывается на работе, если деятельность связана с частыми межличностными контактами.

# БИОЛОГИЧЕСКИЕ СВОЙСТВА

- «Кризис среднего возраста» – около 40 лет. Он связан с оценкой своих достижений и часто с переоценкой ценностей.
- В случае неразрешенного кризиса у человека развивается апатия, склонность к депрессии, уход в себя, он негативно оценивает свои достижения, жизненную ситуацию в целом. Это снижает профессиональную продуктивность.
- Важный кризис – достижение пенсионного возраста. Если человек начинает жить прошлым, т.е. воспоминаниями, считая, что ждать больше нечего – возникает отчаяние, ощущение, что жизнь прошла зря. Именно поэтому многие сотрудники стараются продолжить трудовую деятельность

# УРОВЕНЬ ФОРМ ОТРАЖЕНИЯ

- В зависимости от канала восприятия информации выделяют:
- *Визуалы* – канал восприятия является зрение(доминирует зрительная память, образное мышление);
- *Аудиалы* – преобладающим каналом восприятия является слуховой канал;
- *Кинестетики* – у таких людей преобладает осязательный канал.

# УРОВЕНЬ ФОРМ ОТРАЖЕНИЯ

- **Визуалу** лучше всего давать распоряжения или объяснения с помощью глаголов «зрения»: «давай посмотрим», «это выглядит неплохо» и т.п.
- **Аудиалу** в аналогичной ситуации лучше сказать «давайте послушаем, что скажет N», «это звучит замечательно»..
- **Кинестетик** лучше воспринимает фразы со словами, обозначающими ощущения: «это так приятно», «так будет удобнее»

